

# Игропрактика

## «Мой инструмент продаж»

*По мотивам упражнения Валентины Габышевой  
«Свой инструмент»*

«У каждого есть свое особое призвание. Каждый человек незаменим, а жизнь его неповторима. И поэтому задача каждого человека настолько же уникальна, насколько уникальна и его возможность выполнить эту задачу».

Виктор Франкл



«Смешайте немного глупости с вашими серьезными планами: прекрасно быть глупым в правильный момент» © Гораций.

## 1 ЭТАП

Эта практика – для того, чтобы дать подсказки и ориентиры в поисках своей органичной роли и актуальной ж функции.

Прежде чем приступить к ней, настройтесь на игру.

Представьте, что вас назначили до самого конца жизни на такую работу: помогать людям что-то менять в их жизни, окружении, отношениях. Мнения вашего не спросили, обсуждению это не подлежит — такое условие квеста. Те, кто имеют право назначать (назовем их, допустим, Небесными Канцелярами), сказали, что специально для вас ими выбран инструмент/технология/метод/способность/умение — то, что позволит выполнять это дело лучшим образом.

1) И вас подводят к закрытой двери и говорят, что за ней лежит Главный Инструмент для вашей работы.

Представьте эту дверь в деталях. Если сложно вообразить это, включиться в игровую реальность, можно закрыть глаза. Вы открываете дверь и видите перед собой пустую комнату, в центре которой стоят несколько коробок.

Представьте это в деталях. Если сложно вообразить это, включиться в игровую реальность, можно закрыть глаза. Вы открываете дверь и видите перед собой пустую комнату, в центре которой стоят несколько коробок.

Представьте это в деталях. Вы подходите к коробкам и сразу понимаете, какая из них ваша. Вы берете ее в руки. А теперь глубоко вдохните и закройте глаза на несколько мгновений, представляя, что вы медленно открываете крышку. Какая вещь, какой предмет, что за штука лежит на дне вашей коробки?

Берите самый первый спонтанно возникший образ, даже если он вам непонятен или кажется глупым и неудачным.

2) Напишите/зафиксируйте для себя, какую ПРАКТИЧЕСКУЮ пользу может принести людям ваш инструмент, лежащий в коробке? Чур, без метафор и высокопарных фраз. Ответьте просто: для чего он может пригодиться в быту? Какова его базовая полезная функция? Основные критерии: эту пользу можно увидеть невооруженным взглядом и эту пользу может понять даже трехлетний малыш. Например, практическая польза молотка — крепко скрепить разные предметы/соединить разное в одно. Важно! Отвечая, не стоит перечислять действия, которые производятся с помощью молотка/дудки (например, забивать/дудеть) — лишь то, для чего, для каких целей эти предметы придумали и используют люди.

3) Перечитайте функции вашего инструмента, которые вы записали. Ответьте, каким людям и в каких ситуациях могут быть жизненно необходимы полезные свойства вашего инструмента — именно те свойства, которые вы указали? Для каких людей и ситуаций ваш инструмент является меняющим жизнь? Пишите так, чтобы ваш ответ был понятен маленькому ребенку или старой бабушке.

## 2 ЭТАП

Вы со своей вещью-инструментом в руках выходите из двери и оказываетесь перед теми, кто давал вам назначение в первом задании. Чтобы легче было войти в игровую практику, вообразите этих людей/персонажей перед собой, а вещь из коробки у себя в руках.

Итак, Небесные Канцеляры говорят вам следующее: то, что вы держите в руках — это хитромудрая штука, активирующая вашу естественную уникальную компетенцию в продажах на полную мощность.

То есть у вас в руках не просто топор/смычок/веретено, а активатор и декодер. И для запуска процесса распаковки таланта вам предстоит соединить три детали кода, разгадать волшебную головоломку.

**Первая деталь** Первая деталь у вас уже имеется: просто сформулируйте короткой фразой, понятной даже маленькому ребенку, главную функцию предмета, которую вы вывели в предыдущих заданиях. Например, «помочь исправить аварийную ситуацию» «соединить разное в одно» «вытащить нужное, не разрушая целого» Запишите то, что сформулировалось.

**Вторая и третья деталь** Представители Небесной Канцелярии сообщают, что сейчас к вам подойдут 2 человека, которые помогут вам обнаружить 2 недостающие детали. Это могут быть реальные люди, жившие в другие эпохи или ныне здравствующие, персонажи книги или фильмов. У этих людей есть инструмент, подобный вашему, только он давным-давно стал их Внутренней силой и компетенцией в продажах.

Они — два Мастера, которые владеют своим Инструментом в совершенстве, виртуозно выполняя свою задачу. Вы видите, как издали к вам приближаются две фигуры. Закройте глаза и наблюдайте за приближением воображаемых мастеров, пока они не подойдут к вам на расстояние вытянутой руки. Кто это? Не включайте анализ подходящих кандидатур, важны первые спонтанно возникшие образы, даже если они кажутся вам неправильными, непонятными и не укладываются в вашу логическую цепочку. Запишите род деятельности этих людей. Например, «писатель-фантаст», «врач», «реформатор». Вы также можете написать имя, если оно стало практически нарицательным «папа Карло», «Энштейн», «Джобс», «Андерсен». Итак, в результате у вас должно получиться три пазла-детали. Это может выглядеть так: «Помочь увидеть то, что видно плохо» + «Шерлок Холмс» + «Учитель» «Соединить разное в одно» + «Тележурналист» + «Предприниматель» «Соединить две части в целое, чтобы заработало» + «Изобретатель из прошлого» + «Петр I» «Исправлять аварийные ситуации» + «Сыщик» + «Часовой мастер» .

Теперь ваша главная задача: декодировать, расшифровать, о чем это для вас. Понять свой Инструмент, объединив три компонента. Например, три детали «исправлять аварийные ситуации» + «сыщик» + «часовой мастер» у вас могут сложиться в «задача — исправлять аварийные ситуации с помощью нахождения скрытых поломок и тонкой ювелирной настройки». Увязывайте три детали в общий процесс. Нужно обнаружить такое сочетание трех компонентов, которое для вас является наиболее «живым», наполненным глубоким смыслом и отзывается внутри страшной радостью и радостным страхом — «ух-ты, этого не может быть!». Важно: на этом этапе Внутренние Критики обычно топчут ногами, а тараканы выходят на митинг с плакатами «Ха! Да у тебя мания величия!», «Это все не про тебя!», «Не смей!». Это нормально. У вас

## ФИНАЛЬНАЯ ЧАСТЬ

Итак, вы узнали, что базовая функция вашего Инструмента продаж , например, «обеспечивать кризис-поддержку» или «объединять, собирать разных людей и помогать им услышать друг друга».

Что с этим делать дальше?

- 1) «инициируйте и благословите» себя на это. Просто признайтесь себе, что у вас к этому процессу есть давний нездоровый интерес, тяга — и да, да, страхи и сомнения, куда же без них.
- 2) Переведите полученную функцию еще еще ближе к процессу продаж именно в вашей компании : мониторингу источников/привлечению клиентов/совершению сделок/сопровождению пользователей/выбиванию денег)) и прочих этапов того, что в бизнесе прямо или косвенно влияет на получение денег взамен ценности. В какой точке процесса в компании ценен ваш талант «собирать разных людей и помогать им услышать друг друга» или «обеспечивать кризис-поддержку»?
- 3) действуйте по принципу «Хочешь быть волшебником — живи жизнью волшебника». Когда у известного писателя спросили, как создавать книги, он сказал: «Берете ручку, лист бумаги и начинаете писать в верхнем углу». Тут нет другого пути. Просто примите , что это ваш Инструмент уже сейчас. С сегодняшнего дня обеспечивайте кризис-поддержку или объединяйте людей в рамках своих уже имеющихся возможностей. С теми навыками, которые. Начните работать в своем поле.
- 4) имейте по отношению к своему инструменту futureview — видение будущего, веру в неочевидные возможности по терминологии. Futureview — «это не то же самое, что цель, план, амбиции. Futureview — не то, что вы пытаетесь создать, а то, что вы ожидаете, во что вы верите в вашем будущем ваше futureview определяет ваше будущее. Видение своего будущего определяет ваше поведение, которое определяет ваши результаты». Нахально верить в то, что когда-то вы сможете стать Главным в комп (мире,) по кризис-поддержке или экспертом по объединению людей? Почему бы и... да!

